

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan mempunyai tujuan utama yaitu mendapatkan keuntungan. Hal ini dilakukan untuk kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka panjang. Salah satu usaha yang digunakan oleh produsen ataupun perusahaan dalam bidang pemasaran untuk meningkatkan produksi, yaitu melalui program bonus. Program bonus yang dilakukan perusahaan untuk memperkenalkan produknya kepada masyarakat atau konsumen yang ditawarkan oleh perusahaan.

Program bonus merupakan salah satu kegiatan terpenting yang harus dilaksanakan oleh suatu perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan. Pentingnya program bonus pada saat ini sangat disadari, terutama dengan adanya persaingan yang sangat tajam. Program bonus bagi dunia usaha sangatlah menentukan kelangsungan kontinuitas terhadap produk yang ditawarkan, terlebih produk tersebut merupakan makanan, misalnya kacang yang dijual oleh PT. Garuda Food Group Medan.

PT. Garuda Food Group Medan merupakan salah satu perusahaan swasta yang bergerak dalam bidang distributor kacang kulit yang bermerek "Garuda" khususnya di daerah Sumatera Utara. Program bonus yang dilakukan perusahaan dalam memperkenalkan produk yang diproduksinya membutuhkan biaya yang tidak sedikit sehingga program tersebut harus dilakukan dengan baik.

Keberhasilan program yang dijalankan akan diketahui dengan peningkatan

penjualan pada perusahaan tersebut. Apabila volume penjualan meningkat setiap tahunnya maka kelangsungan hidup untuk jangka panjang akan terjamin. Karena pada dasarnya program bonus dilakukan untuk meningkatkan volume penjualan terhadap produk yang ditawarkan perusahaan disertai informasi yang lebih atraktif. Program bonus yang dilakukan untuk memperkenalkan produk yang ditawarkan perusahaan harus sesuai dengan kemampuan biaya operasional perusahaan. Dalam hal ini program bonus merupakan cara atau alat bagi perusahaan untuk mengkomunikasikan produk yang perusahaan tawarkan kepada konsumen atau masyarakat.

PT. Garuda Food Group Medan melakukan promosi penjualan seperti program bonus yang dipromosikan langsung pada kemasan kacang kulit merek "Garuda", maka dengan itu perusahaan harus dapat meningkatkan penjualan dengan adanya program bonus tersebut. Peningkatan penjualan sangat dipengaruhi oleh kegiatan promosi yang benar-benar disusun serta dijalankan dengan baik dan terarah. Jika promosi yang dijalankan oleh perusahaan tidak baik, maka volume penjualan akan menurun. Oleh karena itu setiap perusahaan akan melakukan promosi yang baik guna menghasilkan laba yang maksimal.

PT. Garuda Food Group Medan dalam memperkenalkan produknya dan menarik konsumen atau masyarakat sebagai pembeli dengan menggunakan promosi yaitu dengan pemberian program bonus yang dijual oleh PT. Garuda Food Group Medan.

Memperhatikan uraian penjelasan di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul : "Pengaruh Program Bonus Terhadap